

Interaction between big and small entrepreneurship in the transforming economy and developed countries

Взаимодействие между голямото и малкото предприемачество в трансформиращите се икономики и развиващите се страни

Aleksandra Parashkevova¹

Александра Парашкевова¹

Abstract: The present article aims to make an attempt for reconsideration of some aspects of interaction between the big and small enterprises, which are functioning under the conditions of economics transforming and in the developing states.

Key words: small and medium sized enterprises, big enterprises, undeveloped countries

Резюме: Целта на настоящата статия е да се направи опит да се разгледат някои аспекти от взаимодействието между големите и малките предприятия в трансформиращите се икономики и развиващите се страни.

Ключови думи: малки и средни предприятия, големи предприятия, трансформиращи се икономики, развиващи се страни

Икономическата структура на съвременното общество включва държавния предприемачески сектор, корпорациите и малките и средните предприятия (small and medium sized enterprises – SMEs), които си взаимодействат и се допълват, в зависимост от икономическите условия. В последните години световната практика демонстрира явни интеграционни тенденции. Засилването на процесите на взаимодействие между малкия и големия бизнес се основава на предпоставката, че голямата компания се възползва от особеностите и предимствата на малките икономически форми. От гледна точка на големите предприятия, силните страни на сътрудничеството са свързани с факта, че именно от тях до голяма степен произлиза инициативата за взаимодействие с малкия бизнес.

¹ Александра Данкова Парашкевова, катедра „Администрация и управление“, Стопански факултет, Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“, e-mail: aix@vfu.bg, мобител. тел. +359 887 626995

Чрез системата за кредитно-парични отношения, големите компании въвлечат малките предприятия в своята производствена и търговска стратегия. Всяко голямо предприятие (big enterprises – bigness) може по подобен начин да свърже действията едновременно на няколко малки фирми, по силата на което те частично или напълно изгубват независимостта си, превръщайки се във филиали, външни подразделения или дъщерни фирми на големите икономически структури.

Не по-малко важен факт е, че взаимодействието на малките предприятия с големия бизнес през последните години е възможно само, ако е на лице заинтересованост и на двете страни. Още един аспект на новия характер на интеграционните връзки между bigness и SME е, че отношенията стават все по-тесни и разностранни.

Целта на настоящата статия е да се направи опит да се разгледат някои аспекти от взаимодействието между големите и малките предприятия в трансформиращите се икономики и в развиващите се страни.

ВРЪЗКИТЕ МЕЖДУ МАЛКИТЕ И ГОЛЕМИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА

Развитието на малкия бизнес и неговите кооперационни връзки с големите предприятия не са принципно нов елемент в организационната структура на промишленото производство в страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ). Взаимоотношенията между големите промишлени комплекси и малките предприятия съществуват още от 70-80-те години на XX век (т.е. преди големите политически промени¹) и носят предимно технологичен характер.

¹ Края на Студената война, краха на съветската система и т.н.

Ярък пример са кооперационните връзки, съществуващи между малките и големите предприятия в състава на комбинатите и производствените обединения. Малките предприятия осигуряват производството на възли и детайли, комплектуващи изделия, специфична и дребносерийна продукция, ремонт и обслужване на оборудване и др. Широко известни са експериментите в металообработващите комбинати, в рамките на които се създават разклонени мрежи от малки предприятия за ремонт на оборудване, производство на опитни образци, някои рационализации, оказване на услуги от промишлен характер на предприятията и организациите в непромишлената сфера. Положителният резултат от кооперационното сътрудничество е формиране на отработена система за помощ на малките предприятия от страна на големите с цел повишаване на техническото равнище на производството, рационализации, подобряване на условията на труд, създаване на нови производства, подготовка на кадри и др. Изгражда се данъчна система, при която разходите на голямото предприятие за подкрепа на малките се зачитат при производството на брутната или стоковата продукция.

Опитът за изграждане на малкия бизнес в *СЦИЕ* в условията на трансформация е различен, но във всички страни преобладаваща част от малките предприятия се образуват на базата на кооперационните връзки с големите предприятия. Най-разпространеният начин за образуване на малко предприятие е отделянето му от голямо предприятие или от интегриран промишлен комплекс, т.е. *децентрализация*, реализирана или по инициатива на компания-майка, или от трудов колектив на едно от подразделенията (което довежда до създаването на т.н. работническо-мениджърски джества, например, в *България*). Задължителни условия за децентрализацията са два фактора: *първо*, благополучно финансово състояние на двете страни, *второ*, предполагаемото отделяне не следва да нанася ущърб на икономическите връзки между доставчиците и потребителите.

Децентрализацията е разпространена в *Унгария, България, Полша, Румъния, Чехия и Словакия*, и навсякъде преминава по следната стандартна схема:

1. Разработване на програми за управление процес на създаване на самостоятелни малки предприятия и тяхното финансиране.
2. Създаване на специална комисия (от голямото предприятие), която да разгледа възможните варианти.
3. Сключване и оформяне на договор за отделяне на малкото предприятие, в който задължително се отразяват условията при които *SMEs* получават финансови средства, уточняват се реда и условията за изплащането им, както и задълженията им за запазване на кооперационните връзки.

Децентрализацията обхваща главно подразделенията, които произвеждат продукти за

крайните потребители, например, стоки за поддържане на дома, хранителни стоки. Но често в процеса на създаване на малките предприятия се включват и много от спомагателните подразделения на компанията-майка, пряко или косвено обслужващи основното производство: транспортни и ремонтни цехове, обекти на социалната сфера (магазини, фризьорски салони, детски градини, поликлиники, хотели и т.н.), спортни съоръжения, почивни станции, жилищен фонд и служби за неговата експлоатация и т.н.

Очевидно е, че кооперационните връзки между малките и големите предприятия, запазването и поддържането на които е едно от главните условия за реализиране на процесите на децентрализация, впоследствие се оказват доста условни.

Вторият главен начин за образуване на малки предприятия предполага *отделяне на малки дъщерни предприятия от голямото*. Счита се, че малките предприятия остават обвързани с кооперационни задължения с компанията-майка, но се управляват автономно. Кооперационният договор, освен стандартните условия (получаване на финансови средства, дефиниране на реда и условията за изплащането им, запазване и поддържане на кооперационни връзки), включва определяне на задълженията на *SMEs* по отчисляване на част от печалбата им в полза на компанията-майка и др.

Отделянето на дъщерните фирми като начин за създаване на малки предприятия е много разпространено в България, в новите източни земи на *ФРГ* (бившата *ГДР*), в *Чехия* и в *Словакия*.

За разлика от централизираните предприятия, малките предприятия от този тип се характеризират в повечето случаи със своя производствен профил, особено икономическо положение, по-малка степен на самостоятелност и, но много по-силни производствено-икономически връзки с големите предприятия.

Днес, в страните от *ЦИЕ*, държавната политика за стимулиране развитието на малките предприятия и техните взаимоотношения с големите се изгражда чрез осигуряване на общоикономическите условия, а не чрез използване на преки инструменти за подкрепа. Икономическите връзки между предприятията са стабилни и не изискват външна намеса. Ролята на държавата като посредник между големия и малкия бизнес се ограничава главно до приемане на редица законодателни документи, които имат значение за старта на нови предприятия (образуване на малки предприятия на базата на големите, преразпределяне на оборудването на големите предприятия чрез продажба, даване под аренда, съвместно използване и др.), както и за отделни опити за реализация на някои елементи на традиционните западноевропейски и японски модел на кооперация между малкия и големия бизнес.

Интересен е примерът с организирането на взаимоотношенията между малките и големите предприятия в новите земи на *Германия*. Фактите

доказват, че интеграцията между големите и малките предприятия в *Германия* се затруднява там, където приватизацията на *bigness* е била извършена с участието на водещите западногермански компании. С течение на времето се установява, че производствените програми на новите малки предприятия, често разработвани в щаб-квартирите на *bigness* са ориентирани предимно към сътрудничество със западногермански партньори. Проблемът идва оттам, че продукцията на малките предприятия в източните земи (създадени след приватизацията на *bigness*), следва да отговаря на изискуемите стандарти на качество на големите поръчители. *SMEs*, обаче не са подготвени за новите икономически реалности. Това е характерно, в частност, за автомобилната промишленост, използваща модулна специализация на производството. Въвеждането на съвременни системи за управление на качеството (нулев брак) в заводите на *Volkswagen* в *Цвикау* и *Opel* в *Айзенах* поставя местните *SMEs* в неизгодно положение, защото преходът към тези стандарти изисква реорганизация на структурата на производство и усложнява ценовата конкуренция. Същевременно ситуацията е по-благоприятна за субконтракторите на *bigness* отколкото за независимите *SMEs*, поради това, че субконтракторите получават подкрепа от големите предприятия (*know-how*, технологии, система за управление на качеството). А тези независими *SMEs*, които се стремят към кооперация с големите поръчители са принудени самостоятелно да контролират качеството, опирайки се главно на консултацията с частни фирми [9].

ВЗАИМООТНОШЕНИЯТА МЕЖДУ МАЛКИТЕ И ГОЛЕМИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАЗВИВАЩИТЕ СЕ СТРАНИ

Отсъствието на развита субконтрактна система, действаща на основата на конкурсната кооперация е характерна черта на икономическата структура на развиващите се страни. Значителна част от тяхната икономика предполага традиционни производства, които много по-силно тангират към селското стопанство и традиционните отрасли, отколкото към съвременната промишленост. Поради слабостта на връзките между малките и големите предприятия, отношенията между тях по-често придобиват характер на остра конкурентна борба, отколкото на сътрудничество, а от това страда националната икономика.

Южна Корея е една от най-бързо развиващите се страни, нейният брутен вътрешен продукт (*БВП*) през последното десетилетие се увеличава повече от два пъти. По-голямата част от националното производство е съсредоточена в ръцете на големите конгломерати, а малкият и среден бизнес, за разлика от Япония, е слабо включен в тяхната структура. Държавата, до неотдавна, също не отделя особено внимание на малкото предприемачество. Но през

последните две десетилетия са предприети опити за промяна на статуквото.

В началото на 80-те години на XX век са приети три програми за подкрепа на малките и средни предприятия (предоставяне на кредити на *SMEs*, подпомагане на съвременните форми на производствена кооперация и организиране на производството, подкрепа на перспективните *SMEs* и т.н.). Но тези мерки са малко ефективни. Неблагоприятната за малкия бизнес делова среда, и в частност отношението на големите компании към него, не са се променили много за този кратък период от време. Днес южнокорейската икономика, независимо на продължаващия растеж на производството, се оказва в състояние на структурна криза, главната причина за която според много експерти е слабостта на икономическите позиции на *SMEs*. Експанзията на големите корпорации на външните пазари се задъхва, защото те не разполагат с достатъчна опора на малкия бизнес. Необходимите вътрешни реформи, в частност приватизацията, буксува, защото в страната няма икономически силна средна класа.

Същият проблем, но по друг начин се проявява и в *Индия* [1]. Държавната политика за подкрепа на малкото предприемачество датира от края на 60-те години. Постепенно тя дава своите плодове и през последните две десетилетия числеността на *SMEs* се увеличава от 120 хил. до 1,6 млн. предприятия, без да се смятат нерегистрираните малки фирми. Много малки и средни предприятия успешно усвояват доста сложни в технологично отношение производства. Големият бизнес в *Индия*, както и в *Южна Корея*, още не е създал съвременна субконтрактна система с участието на малките предприятия. Затова масата малки предприятия се ориентират преди всичко към снабдяване на държавните органи, което ги лишава от стимула да създават иновации. Не малко са и фабриките-призраци, които се създават, за да получат лицензии, квоти за суровини, електроенергия и други блага, а след това всичко се продава на черния пазар и фирмата фалира.

От друга страна, много големи предприятия осъществяват откровено спекулативна дейност, като чрез посредници купуват от *SMEs* качествена продукция, а след това я продават 4-5 пъти по-скъпо като своя търговска марка.

Страните от *Латинска Америка* също имат своя специфика. За тях са особено характерни огромните размери на сенчестата икономика. Типичен пример е *Перу*, където сенчестата икономика обхваща около 40% от *БВП* и около 60% от общия фонд работно време. В столицата *Лима* нелегалните предприятия притежават 95% от автомобилния парк на обществения транспорт, 83% от общинските пазари, над 40% от жилищния фонд [4]. Тази ситуация възниква поради масовата миграция на населението от селата към градовете, процес протичащ вече четири десетилетия, на който държавната власт почти не реагира. Отсъствието на закони, защитаващи и

стимулиращи малкото предприемачество, разделя икономиката на два сектора, което води до огромни икономически загуби – ниска производителност на труда, малки обеми на инвестициите и данъчните постъпления, ниски общи темпове на техническия прогрес и т.н [11].

Международните експерти, третиращи проблемите на предаване на технологии на развиващите се страни в *Африка*, отбелязват, че местната предприемаческа среда много често няма представа както за своите потребности, така и за изгодите от технологическо сътрудничество с предприятия в чужбина. Освен това, местното предприемачество обикновено не иска да поема риск и не е склонно към иновации. Затова, за да се създават съвременни предприятия и производствени вериги, прилагащи нови технологии, се изискват специални мерки на държавата, например, предоставяне на субсидии или преференциални кредити на малките и средни предприятия.

Регионалната политика на много развиващи се страни използва промишления кластеринг като начин за разпространение на съвременни технологии, целящи ускоряване на индустриализацията и темповете на растеж на икономиката. Но типичният за тези страни проблем е откъснатостта на тези центрове от предприемаческата среда. Има разбира се и изключения, например, Машиностроителният център в *Сиалкот* (Пакистан), но те не оказват очакваното въздействие върху технологичното превъоръжаване на националната промишленост.

Счита се, че съвременната политика за развитие на предприемачеството в развиващите се страни трябва да бъде насочена преди всичко към създаване на благоприятна бизнес среда. Става дума не за освободения от държавна намеса пазар, а обратно, за отговорността на държавата при провеждане на политика, издигаща малкото предприемачество на равнището на съвременните знания и технически идеи. Тази политика включва:

✓ Оказване на финансова подкрепа (главно косвена) на начинаещите предприятия.

✓ Създаване на информационни центрове, консултиране на начинаещите и потенциалните предприемачи при управлението на предприятието, създаването и поддържането на делови връзки със субектите на околната среда.

✓ Съдействие на малките и индивидуални предприемачи за поддържане на контакти с чуждестранни обучаващи центрове, в частност с университетите, разположени в други страни на света.

Правителствата, ръководени от тази политика, трябва да поставят за своя цел осигуряването на свободна конкуренция на знания и идеи, които се разглеждат като ключов фактор на съвременното производство.

Тясно място на икономиката на развиващите се страни е инфраструктурата на връзките, която е недостатъчна за поддържане на необходимото равнище на взаимодействие с производствените

мрежи в глобалния свят. Затова модернизацията на инфраструктурата се разглежда като най-важна задача на икономическата политика, целяща подема на икономиката на тези страни и/или регионите, в които те се намират. Счита се, че технологичната революция, протичаща в съвременните системи за комуникация, благодарение на рязкото снижаване на разходите на тези услуги, може да промени ситуацията с изтичането на мозъци, от която винаги са страдали развиващите се страни. Съчетавайки инвестициите в човешки капитал и в технологиите с развитието на инфраструктурата на връзките, може да бъде постигнато преразпределение в полза на по-големия дял печалба от тези инвестиции, което ще стимулира ускорения икономически растеж в развиващите се страни.

Успешното взаимодействие между големия бизнес и *SME* се определя от съществуването на обективни предпоставки, най-важните от които са задълбочаване на специализацията в резултат на научно-техническия прогрес и развитието на кооперационните връзки. За трансформиращите се икономики взаимодействието между големия и малкия и средния бизнес е от съществено значение, защото *bigness* създава базата за развитие на икономиката, а *SMEs* нейната гъвкава и адаптивна част.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Брагина, Е. Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации – Мировая экономика и Международные отношения, №6, 1998.
- [2] Взаимодействие малого и крупного бизнеса: Информационно-аналитический сборник, М., 2004.
- [3] Данилевская, Г. Малый бизнес в Великобритании – Мировая экономика и Международные отношения, 1992, №3.
- [4] Кастелс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура, С., Лик, 2004.
- [5] Спартак, А. Новая роль малого и среднего бизнеса в мировой экономике, М., 1994.
- [6] Best, M. Cluster Dynamics in Theory and Practice. Singapore/Johor and Penang Electronics, Cambridge (The Judge Institute of Management Studies, Research Papers in Management Studies, WP 9/1999).
- [7] Johnston, R., Lawrence, P. Beyond Vertical Integration The Rise of Value Adding Partnership, Harvard Business Review, №4, 1989.
- [8] Small business in Japan – Small and medium enterprises agency, 1989.
- [9] The European Observatory for the SMEs. European Network for SME Research, April 2004.
- [10] The Re-Emergence of Small Enterprises, Geneva, 1990.
- [11] United Nations Conference on Trade and Development Improving the Competitiveness of the SMEs Through Enhancing Productive Capacity, New York and Geneva, 2005.